

O Primeiro sorteio da Campanha "O Comércio Aqui é Mil", será no dia 15 de Agosto

Sua empresa pode participar das campanhas do 2º semestre. Consulte valores e pacotes especiais



# Na Crise Crie!

Agora é hora de inovar e enxergar oportunidades!

# Expediente



Revista ACIL é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme.

Tiragem: 1.280 EXEMPLARES

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: NATHÁLIA C. M. SILVA

Revisão: EQUIPE ACIL

Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão:

GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999

Colaboração: EQUIPE ACIL

Os artigos desta revista não refletem necessariamente o ponto de vista da Acil sobre o tema.

## DIRETORIA EXECUTIVA

### Presidente

José Cláudio Beltram

### 1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

### 2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

### 1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

### 2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

### 1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

### 2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

## CONSELHO CONSULTIVO

### Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

### Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Orestes Luis Tambolin

Paulo Cesar Beltram

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

# Índice

02 - Expediente

03 - Palavra da Diretoria

04 - Acil investe e moderniza a estrutura de sua rede para melhorar a segurança dos dados e rapidez no atendimento

05 - Cursos abordaram o relacionamento pessoal e digital com os clientes

06 - Palestra: Os Grandes Desafios e os Potenciais para um Futuro Melhor arrecadou recursos para Entidades Lemenses

08 - Atividades dos Grupos do Empreender

09 - Agenda de Eventos

10 - Especial "Na Crise Crie"

15 - Conheça e participe da campanha de incentivo ao comércio: "O Comércio aqui é mil"

16 - BOMBEIROS EMERGÊNCIA – ACIONANDO O 193

17 - Conheça mais sobre o Grupo Espírita Fraternidade de Leme - Albergue Noturno

18 - Clube de Vantagens

19 - Central de Avisos

## DEPARTAMENTOS:

Recepção: Vanessa e Eduardo - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE: André (19) 3573-7124 / Jéssica - (19) 3573-7114

EMPREENDEUR: Tânia - (19) 3573-7123

SCPC: Josefina e Lucas - (19) 3573-7102 / 3573-7113

Vendas/Filiação: Luiz Roberto (Beto) e Daiane - (19) 3573-7108/ 3573-7120

CRC: Tayná - (19) 3573-7119

Financeiro/Adm: (19) 3573-7103 ou (19) 3573-7106

Convênios: Denise e Simone - (19) 3573-7104

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7115

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

## CANAIS DE COMUNICAÇÃO



Facebook: <http://www.facebook.com/acildeleme>



Canal Youtube: <https://www.youtube.com/acildeleme>



Twitter: <https://twitter.com/acileme>



LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme



Site: [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)



Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106  
CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP  
Telefone: (19) 3573-7100



José Cláudio Beltram  
Presidente da Acil

# Onde estão as oportunidades de Negócio?

Focar em gestão, ter as contas na ponta do lápis, como diriam nossos pais, minimizar despesas, reduzir desperdícios, tudo isso por mais insignificante que pareça, pode trazer bons resultados se disseminado por todos os colaboradores.

Esta é a ordem do dia, já que ampliar as vendas não está sendo tão fácil. No mundo globalizado e cada vez mais competitivo não há espaço para "meia boca", é preciso uma organização apurada, em todos os sentidos.

Oportunidades existem e estão espalhadas por todos os cantos, porém são percebidas com maior frequência, nos pequenos detalhes captados pelos empreendedores envolvidos em projetos que lhes trazem satisfação pesso-

al, sem priorizar o resultado econômico do negócio. Não que este deva ser colocado à margem, mas justamente por não ser o foco principal, a dedicação é tamanha e suficientemente capaz de envolvê-lo 24h por dia sem se dar conta disso.

Fazer e fazer bem feito, isso é que o mobiliza. Não significa que o empreendedor nato não passe por dificuldades, a diferença é que os entraves são encarados como desafios e lhe surgem como um estímulo para a superação.

O interessante é que o amadurecimento empreendedor ocorre em fases distintas para cada indivíduo. Há os que passam uma vida toda sem conseguir despertar para tal, são os que não tem vocação empreendedora. Outros são

precoces, logo na adolescência ou mesmo antes, na infância, se identificam com uma profissão capaz de causar este entusiasmo. O sucesso é inevitável. Um exemplo claro deste empreendedor é o campeão Ayrton Senna dentre muitos outros.

O amadurecimento só acontece com o conhecimento. Nosso campeão somente soube que gostava de automobilismo após experimentar. Dê-se a oportunidade de conhecer, de experimentar e conte com as mais variadas ferramentas disponibilizadas pela Acil e seus parceiros, para auxiliá-lo no aprimoramento organizacional e tenha muito sucesso.

**Faça com entusiasmo!**

**Comunicado**



Em homenagem ao dia do agricultor (Dia 28/07), realizamos mais uma edição da Feira Agrícola de Leme no dia 25/07, com Palestras nos dias 22 e 23/07 e Missa de Encerramento no dia 29/07.

Porém, não foi possível publicarmos matéria nessa edição, devido a sua data de fechamento, portanto, convidamos todos a acessarem nosso site para conferir as novidades e tudo o que aconteceu na 5ª edição da Acil Rural.

Confira matéria completa em nosso site e redes sociais - [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br) - facebook: Acil de Leme

# Acil investe e moderniza a estrutura de sua rede para melhorar a segurança dos dados e rapidez no atendimento

Uma das principais preocupações da Acil é sua estrutura de atendimento e, com isso, sempre oferecer o melhor para seus Associados.

Seguindo este princípio, um dos pontos de sua reforma estrutural foi a melhoria e upgrade em equipamentos de rack, servidor e storage. A instalação e o procedimento irão fortalecer o alicerce da rede da Associação e isso refletirá positivamente nos serviços e atendimento prestados, além de oferecer maior segurança de dados e documentos.

“Estamos sempre investindo em melhorias e essa reforma em nossa estrutura de dados trará a segurança necessária e uma maior rapidez em nossos sistemas. A Acil está passando por um momento de mudanças e reformas para melhorar nosso atendimento e serviços oferecidos de uma forma geral, e tudo isso, graças à confiança depositada em nosso trabalho, por isso, é fundamental agradecermos aos nossos Associados e retribuirmos sempre da melhor forma possível”, diz José Cláudio Beltram - Presidente da Acil.



## Acompanhe a evolução da reforma em nossos salões e recepção

As reformas que foram iniciadas no mês de fevereiro continuam. Todos podem acompanhar a evolução e conferir as melhorias de estrutura que estão sendo realizadas, todas com o objetivo de oferecer maior comodidade e segurança aos Associados e atender as normas legais.

Acesse o link [www.acileme.com.br/reforma2015](http://www.acileme.com.br/reforma2015)

Fotos / Karen Lima e Nathália C. M. Silva / ACIL



# Cursos abordaram o relacionamento pessoal e digital com os clientes

*Técnicas de Conciliação e Negociação com os Clientes* apresentou diversas ferramentas para soluções de conflitos

Durante o mês de junho nos dias 08, 15, 18, 22 e 24, aconteceu o Curso de Técnicas de Conciliação e Negociação com os Clientes. A iniciativa surgiu de uma parceria da Acil com o Cejusc (Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania de Leme) e os participantes conheceram as principais técnicas e instrumentos de conciliação, negociação e comunicação, para melhorar e estreitar o relacionamento com seus clientes.

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



As palestrantes Ana Maria da Silva de Oliveira (Mediadora e Conciliadora do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo) e Josiane Cristina Francisco Pietro (Mediadora e Conciliadora credenciada pelo Conselho Nacional de Justiça), apresentaram ferramentas para administração de conflitos e soluções que podem ser aplicadas tanto em situações profissionais como pessoais.

## *CURSO SEBRAE - NA MEDIDA - Marketing Digital reforça a importância de saber se posicionar na Internet*

Este curso proporcionou conceitos simplificados sobre marketing digital, reflexões sobre o posicionamento das empresas na internet, como por exemplo, se a mesma está preparada para este tipo de ambiente e como torná-la atrativa.

O palestrante Danilo Serafim Lopes, Consultor do Sebrae-SP, apresentou ferramentas para se destacar, fortalecer a marca, gerenciar conteúdo e vender mais na internet, que hoje é instrumento fundamental para o sucesso de qualquer empresa.



# Palestra: Os Grandes Desafios e os Potenciais para um Futuro Melhor arrecadou recursos para Entidades Lemenses

A Acil trouxe para Leme, na noite do dia 23 de junho, um dos palestrantes mais conhecidos e renomados do Brasil, Prof. Luiz Almeida Marins Filho. A palestra realizada no Anfiteatro da Anhanguera Educacional recebeu grande público e teve toda a renda destinada às Entidades Lemenses: Abrigo São Vicente de Paulo, Apae e Lar São Francisco.

O evento contou com a abertura do Circuito do Violão, que foi muito bem recebido pelo público presente. Na sequência José Luis Cunha e Silva agradeceu a presença de todos e passou a palavra para o Presidente da Acil, José Cláudio Beltram que representou a Associação e reforçou os agradecimentos ao público presente.

Prof. Marins falou sobre "Os Grandes Desafios e os Potenciais para um Futuro Melhor" e demonstrou aos participantes que é essencial buscarmos novas oportunidades na crise, entendermos nossos clientes e apostarmos nos potenciais de nossas empresas para nos destacarmos no mercado. Além disso, o professor demonstrou índices e projeções econômicas do nosso país.

*"Todos nós sabemos que o mercado e a economia têm exigido cada vez mais das pessoas e das empresas, e a palavra "crise" tem sido muito usada no dia a dia, para isto basta assistir aos noticiários de televisão. No entanto, um dos significados desta palavra é "peneira", como pontuado pelo Prof. Marins durante a palestra. Nós normalmente usamos uma peneira para limpar e separar o que é útil daquilo que não tem utilidade, ou seja, é um processo que destaca os melhores. Neste sentido a Acil busca sempre realizar eventos que agreguem conhecimento, fiquem atentos às oportunidades que a Acil está preparando para os próximos meses, buscando proporcionar conhecimento e aprimoramento para todos nós",* comenta José Cláudio Beltram - Presidente da Acil.

A Acil agradece a Anhanguera Educacional pela cessão do Anfiteatro, assim como agradece a todos envolvidos na realização do evento.

Foi arrecadado o total de R\$ 6.140,00, o qual foi dividido e entregue às Entidades: Apae, Lar São Francisco e Abrigo São Vicente de Paulo **(Veja na página ao lado)**

*Segundo Prof. Marins é essencial buscarmos novas oportunidades para nos destacarmos no mercado.*





## Doações para as Entidades



Acil entrega R\$ 2.046,66 ao Sr. Omilton Mazzi - Presidente do Abrigo São Vicente de Paulo, que representou a Entidade



Acil entrega R\$ 2.046,66 ao Sr. Amauri César Pentead Pavan - Presidente da APAE, que representou a Entidade



Acil entrega R\$ 2.046,66 ao Sr. Maurício Rodrigues Ramos - Presidente do Lar São Francisco, que representou a Entidade

## Atividades dos Grupos do Empreender

### Empresários Lemenses participam de Missão Empresarial à FISPAL 2015

A Acil realizou no dia 10 de junho uma Missão Empresarial com destino à Fispal 2015, uma das maiores feiras de produtos e serviços para alimentação fora do lar.

A Missão fez parte das atividades de estudo para implementação de novos grupos no Programa Empreender junto com o Programa de Alimentação Segura (PAS) através do Sebrae-SP.

O Agente André Moscardi (PAE) foi responsável pela realização da Missão que foi acompanhada pela Agente Tânia Marchi



Fotos - Arquivo ACIL

### Empresários do Setor Rural, com o apoio da Acil, visitam a Hortitec 2015

No dia 17 de junho, a Acil realizou uma Missão Empresarial para a Hortitec 2015, evento que tornou-se passagem obrigatória para produtores rurais e profissionais de agribusiness interessados em conhecer as tendências do mercado de flores, frutas, hortaliças e florestais, trocar experiências, fazer e programar negócios a curto, médio e longo prazos.

Empresários do setor rural e alunos da faculdade participaram da Missão Empresarial e tiveram a oportunidade de ampliar a rede de negócios, além de conhecer as novas tendências do setor.

A Missão foi acompanhada pela Agente Tânia Marchi



### Grupo Emprebeauty participa da Festa Junina do Empyreo 2015

O grupo do Empreender - Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, participou de mais uma edição da Festa Junina do Clube de Campo Empyreo. O evento realizado no final de semana de 19 a 21 de junho, trouxe a oportunidade para o grupo divulgar sua marca e arrecadar fundos para realizar o Dia da Vovó, evento que tem a renda revertida ao Abrigo São Vicente de Paulo e é realizado pelo grupo.

Maria José Guerra, presidente do Emprebeauty ficou satisfeita com o resultado e parabenizou toda a equipe: *"Mais um ano de trabalho, mais uma participação gratificante para todos do nosso grupo. Toda nossa renda contribuirá na realização do Dia da Vovó, que é um evento beneficente que sempre realizamos, por isso agradecemos a todos que nos prestigiaram e apoiaram essa realização"*.

O Grupo Emprebeauty é coordenado pela Agente Jéssica Bertolla.



## Agenda de Eventos - Agosto

### SEMINÁRIO - LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS COM ALFREDO ROCHA

Alfredo Rocha é apontado pelo meio empresarial como um dos melhores Conferencistas da atualidade na área Comportamental e Motivacional. Venha participar deste seminário destinado para Empresários, Diretores, Gerentes, Supervisores, Líderes de Equipe e todos que lidam com Gestão de Pessoas.

#### Assuntos que serão abordados:

- A importância da gestão de pessoas para atingir metas e melhorar resultados
- Como motivar as diversas classes de funcionários para a conquista da excelência
- O que mais motiva as pessoas além da óbvia resposta "salário"
- Como criar o espírito de equipe para a conquista do desempenho máximo
- Os valores da liderança que despertam nas pessoas o "querer fazer com qualidade"

**Data:** 12 e 13/08/2015

**Horário:** 19h30

**Local:** Anfiteatro Anhanguera Educacional  
R. Waldemar Silenci, 340 - Cidade Jardim - Leme/SP

**Valores diferenciados para associados ACIL**

#### Inscrições e Informações:

Karen - (19) 3573-7105 ou eventos@acileme.com.br  
Lais - 98733-9782 ou lais@ondec.com.br / Alan - 98728-2259 ou alan@ondec.com.br

### PREVENÇÃO DE PERDAS

Aprenda a prevenir e reduzir perdas existentes em mais de 90%. Diversos segmentos do Varejo chegam a perder entre 1 a 2% do faturamento com furtos internos, causados por pseudo-clientes e funcionários desonestos, por isso trata-se de uma palestra de extrema importância.

**Data:** 20/08/2015

**Horário:** 19h

**Palestrante:** David Fernandes, CPP – CEO (*Consultor Especialista, sócio diretor e responsável por toda a equipe de Consultoria de Segurança da PLANSEC. Possui certificação internacional CPP (Certified Protection Professional - Profissional de Proteção Certificado - somente 29 no Brasil). Mais de 20 anos na área de Segurança, foi professor de Pós-Graduação e Graduação em diversas faculdades sobre Gestão Estratégica de Segurança Empresarial, Prevenção de Perdas e Tecnologias Aplicadas à Segurança. Autor de vários livros e cartilhas na área de segurança e prevenção de perdas.*)

**Investimento:** Gratuito – 40 Vagas

**Inscrição:** Karen Lima (19) 3573-7105  
ou eventos@acileme.com.br

### "GESTÃO DE CREDIÁRIO PRÓPRIO - VENDA MAIS COM MENOR INADIMPLÊNCIA".

Criação ou melhoria da gestão do crediário próprio e redução da inadimplência.

#### Objetivos/Benefícios

- Demonstrar a importância do crediário próprio;
- Orientar para o desenvolvimento de padrões e regras;
- Como as ferramentas do SCPC podem ajudar na concessão ou não do crediário;
- A implicação do crediário próprio na inadimplência.

**Palestrante:** Everton Guimarães (*Gestor de Crediário Próprio a mais de 10 anos em uma grande rede varejista. Psicólogo pós-graduado com MDA em Gestão de Planejamento Estratégico. Mais de 500 palestras realizadas na área.*)

**Público-Alvo:** Comércio

**Data:** 22/09/2015

**Hora:** 19h30 as 22h30

**Local:** Sala de Curso da ACIL

**Investimento:** Gratuito – 40 vagas

**Inscrição:** Karen Lima (19) 3573-7105  
ou eventos@acileme.com.br



**PROGRAMAÇÃO ENEL – ESCOLA DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO DE LEME:**

#### "Gestão Empresarial e seus Desafios" -

Curso com 02 tópicos direcionados aos empresários, diretores, superintendentes, gerentes, supervisores, líderes de setores etc.

**Tema:** Desafios na Gestão (17/08)

**Descritivo:** Este tópico apresenta alguns casos das empresas nacionais em relação ao desafio na gestão empresarial. Serão apresentados temas direcionados a gestão financeira, abordando aspectos de custo, formação de preço, capital de giro, investimento, gestão de pessoas, relacionados a recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, gestão mercadológica, produto, distribuição, promoção, gestão de produção, com aspectos relacionados ao controle de estoque, arranjo físico, logística, localização e gestão estratégica.

**Metodologia:** Para despertar o interesse pelos temas abordados, utilizaremos um estudo de caso para cada tópico. Trata-se de casos práticos de tomada de decisão, focando os desafios na gestão.

**Tema:** Competências do Gestor (18/08)

**Descritivo:** Este tópico expõe alguns casos práticos que apresentam as principais competências de um empresário na gestão empresarial. Os tópicos a serem abordados serão: Planejamento, Organização, Direção e Controle.

**Metodologia:** Aula expositiva, com casos práticos.

**Data:** 17 e 18/08/2015 das 19h às 23h

**Investimento:** Sócios - 3x de R\$ 50,00 no boleto da ACIL (Total R\$ 150,00) - 40 vagas

**Informações e Inscrição:**

Karen Lima (19) 3573-7105 ou eventos@acileme.com.br

Teremos Missão Empresarial para a Beauty Fair em setembro. Informe-se pelo (19) 3573-7124 com André ou Jéssica

# → Crie Parcerias!

## Criando parcerias estratégicas

Por Carlos Alberto Miranda

Parceiros-chave, competentes e motivados, podem alavancar o crescimento de um negócio.

Um dos maiores desafios dos empreendedores é fazer mais com menos – e, muitas vezes, esse menos é zero. Para ultrapassar essa barreira, caracterizada pela escassez de recursos, um dos melhores (se não o único) caminho é saber estabelecer parcerias estratégicas.

Essas parcerias não são apenas associadas a outras empresas, mas podem ser também a pessoas e colaboradores.

Aliás, parceria com os colaboradores é a primeira grande parceria com a qual todo empreendedor deveria se preocupar. Pessoas certas, qualificadas e que compartilham os nossos princípios são o diferencial no sucesso dos empreendimentos. Encontrá-las, retê-las e dividir os seus sonhos com elas. Portanto, o futuro de seu negócio será fundamental para a criação de valor.

Sempre critiquei os processos que transformam as empresas em entidades sem personalidade e fazem com que se esqueçam de que são formadas por pessoas.

Digo isso pois defendo que, para estabelecer parcerias de sucesso com outras organizações, devemos adotar os mesmos princípios que comentei acima, aplicáveis aos nossos colaboradores.

Independentemente de qualquer aspecto técnico ou de sinergia, devemos buscar, antes de tudo, empresas que tenham os mesmos princípios éticos que os nossos, crenças parecidas e, mais importante, onde os líderes e empreendedores estejam alinhados de forma legítima com esses valores.

Isso pode parecer lugar-comum, mas depois de mais de 25 anos de mercado, posso garantir que se ganha muito nas negociações e depois na convivência quando fazemos esse primeiro filtro na hora de escolher nossos parceiros estratégicos. Aliás, esse filtro deveria valer para todas as nossas relações, pessoais e profissionais.

Quanto aos critérios seguintes, opto pelo popular “ganha-ganha”.

Antes de abordar um potencial parceiro, procure identificar não apenas onde você ganhará, mas quais seriam as vantagens para o seu potencial parceiro – as motivações para que ele faça essa associação com você.



Tenha claro, também, quais são as suas competências, quais aquelas que faltam para seu negócio, quais delas você tem que desenvolver internamente e quais poderia alavancar através de parcerias.

Essas competências deverão ser complementares às suas ou àquelas que não fazem parte do seu negócio principal, mas que fazem a diferença na busca da qualidade, mercados, fornecedores, entre outros.

Fique atento também a que tipo de dependência essas parcerias podem gerar em seu negócio. Lembre-se de que em relações de parceria com alto grau de dependência (fornecedores, por exemplo) qualquer movimento do parceiro poderá afetar e até prejudicar de maneira importante o seu negócio.

Finalmente, saiba administrar o seu entusiasmo com a potencial parceria. Controle a sua empolgação. É muito comum encontrarmos potenciais parceiros que em um primeiro momento parecem resolver todos os nossos problemas e, sem controlar essa empolgação, nos comprometemos com coisas que nos arrependemos depois.

Respire, volte para casa e consulte algumas pessoas em que você confia: mas não busque elogios e apoio, mas sim opiniões independentes.

*Carlos Alberto Miranda é sócio-fundador da BR Opportunities, gestora de Private Equity com foco em empresas de rápido e alto crescimento.*

Fonte: Endeavor @ <https://endeavor.org.br/criando-parcerias-estrategicas/>

# → Crie Oportunidades!

## Crise pode ser uma oportunidade para as empresas

Por Francisco Teixeira

No idioma japonês, as palavras crise e oportunidade são representadas pelo mesmo ideograma. Isso, levado para o contexto empresarial, pode ser interpretado como um lembrete de que tempos difíceis podem ser percebidos como um momento para reflexão sobre a forma de atuação da empresa e quais transformações precisam ser implementadas para que essa tenha bons resultados.

Entender o momento difícil como uma oportunidade que está se revelando e descobrir como tirar proveito dela requer ousadia, perseverança e criatividade. As mudanças podem estar no aumento de receitas para que se tenha um resultado operacional mais satisfatório, por exemplo. Para isso, é preciso adotar ações para atrair e conquistar o interesse de clientes potenciais e fidelizar aqueles já conquistados.

Ter práticas de gestão que permitam conhecer o grau de satisfação, as necessidades, entender as críticas e expectativas de seus clientes é fundamental. Além disso, estar atento às inovações, às tendências de mercado, à forma de atuação da concorrência e buscar formas de superar expectativas também podem contribuir para o fortalecimento do negócio.

Por outro lado, a empresa deve focar, ao mesmo tempo, na redução dos custos e das despesas, visando a um resultado operacional mais favorável, principalmente, em um período de escassez de água e energia elétrica, como estamos vivendo. Nesse sentido, existem algumas práticas que podem contribuir para isso:

- **Estabeleça controles e medidas para evitar todos os tipos de desperdícios.** Verifique se os processos são eficientes e não estão contribuindo para falhas ou retrabalhos;



- **É importante ter os processos claros e definidos**, bem como treinar os envolvidos, para que tudo seja realizado de forma adequada já na primeira vez que a atividade for feita;

- **Verifique se existem fornecedores que possam suprir uma mesma matéria-prima em condições mais atrativas**, sem impactar a qualidade final do produto. Há casos em que pode ser, inclusive, um diferencial competitivo;

- **Envolva e conscientize os colaboradores** na identificação de oportunidades de redução de custos e despesas. Tente reconhecer e recompensar aqueles que se comprometeram com a empresa após a superação da dificuldade;

- **Toda economia conta.** Estabeleça ações para economizar água, energia, papel e qualquer outro insumo do dia a dia, com foco na diminuição de custos/despesas;

- **Faça a manutenção preventiva de máquinas e equipamentos.** Prevenir normalmente sai mais barato do que remediar e evita prejuízos associados à parada da produção ou realização dos serviços com atraso devido à quebra inesperada de um equipamento;

- **Desenvolva parcerias do tipo ganhaganha.** Isso pode ser feito para compras coletivas, contratação de consultores, logística, seguro, manutenção, gerando uma economia de escala e fazendo com que todos os envolvidos acabem se beneficiando com isso.

Grandes mudanças podem ser fruto do resultado de um conjunto de pequenas ações. Atue para o aumento das receitas e a redução dos custos e despesas, assim, sua empresa estará otimizando as chances de superar tempos difíceis.

Fonte: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/crise-pode-ser-uma-oportunidade-para-as-empresas/87033/>

# ➔ Crie Comprometimento!

## 20 maneiras de cativar sua equipe e ser um ótimo líder

*Confira hábitos simples para que você conquiste o sucesso com seus funcionários*

É muito difícil ter sucesso sozinho. Todo mundo precisa de alguma ajuda para se dar bem. A especialista em empreendedorismo americana Lolly Daskal listou, em artigo publicado no site da revista "Inc.", hábitos bastante simples para que líderes cativem seus empregados e conquistem o sucesso com eles.

Melhore o que você já faz e descubra o que você precisa fazer para ser um gestor ainda melhor:

### 1. Resolva problemas

Seja conhecido como alguém que tem respostas e soluções para quem o procurar.

### 2. Lembre-se de nomes

Isso faz com que as pessoas se sintam valorizadas. Além disso, elas terão uma ótima impressão sua.

### 3. Ofereça ajuda

Seja alguém que pergunta se os outros precisam de ajuda. E sem exigir nada em troca, por mais que, no longo prazo, seu favor seja retribuído.

### 4. Sorria

Essa simples ação pode quebrar tensões e facilitar um acordo com fornecedores ou clientes.

### 5. Elogie. E rápido

Segundo a especialista, uma dica interessante é elogiar seu interlocutor nos primeiros 30 segundos de conversa. Dessa forma, a pessoa em questão se sentirá valorizada e, também, tratará você de forma mais amável.

### 6. Escute em silêncio

Quando for a hora de ouvir, faça-o. E faça somente isso. Ninguém gosta de ser interrompido e comentários podem ficar para depois.

### 7. Tenha respeito

Esse item é óbvio, mas deve ser reforçado. Ser arrogante ou mal-educado é ruim em todos os aspectos da vida. No mundo dos negócios, a situação é ainda pior: a grosseria pode levar você ao fracasso.

### 8. Valorize quem trabalha bem

Nada pior que um chefe que culpa a equipe em momentos ruins e colhe os louros da vitória sozinho. Isso é péssimo, segundo Lolly. Mostre a seus colaboradores que eles foram os responsáveis pelo sucesso.

### 9. Sonhe grande. Para os outros

Ao invés de querer um grande sucesso só para si, torça para que quem o cerca se dê muito bem. Instigue sua equipe a ser otimista.

### 10. Seja otimista

O otimismo é contagioso. Se você, sendo o líder, nunca desanimar, é provável que seus colaboradores sejam mais imunes a pensamentos negativos.

### 11. Comemore ocasiões especiais

Lembre-se dos aniversários das pessoas que trabalham com você. Envie um bilhete, cartão ou presente ao aniversariante. Se ele não gostar de cantar parabéns, não o incomode batendo palmas e cantando, afirma Lolly.

### 12. Mande bilhetinhos manuscritos

Ao passar mensagens escritas por si mesmo, você se expressa de uma forma mais pessoal e mostra que gastou algum tempo com o destinatário do bilhete.

### 13. Comunique-se apropriadamente

Adapte seu discurso ao ambiente e às pessoas que estão com você. Nem todos merecem o mesmo tratamento e as mesmas palavras.

### 14. Chegue na hora

Ao ser pontual, você mostra respeito por quem vai se encontrar com você, de acordo com a especialista.

### 15. Dê feedback

Mostre aos funcionários o que está bom e o que precisa ser mudado. Seja sincero e nunca rude em suas críticas ou você pode desmotivar seus colaboradores.

### 16. Trate os outros como gostariam que tratassem você

Ser o chefe não lhe dá motivos para ser rude com os outros. Você começou de baixo, provavelmente já teve um chefe mal-educado e se lembra como as tratativas com ele eram ruins. Não repita o mesmo erro.

### 17. Delegue

Repasse tarefas a sua equipe. Não fique fiscalizando tudo o que seus funcionários estão fazendo. Assim, você mostra que tem confiança neles.

### 18. Saiba se conectar com os colaboradores

Não há problema em se tornar amigo dos funcionários, de acordo com a especialista. Ao saber alguns aspectos da vida pessoal deles, fica mais fácil conquistar sua confiança. Claro que você deve lembrar quem é o chefe e que um certo distanciamento é preciso, mas não há mal nenhum em saber sobre a vida de quem passa mais tempo com você do que sua própria família.

### 19. Cumpra

Evite deixar de cumprir o que prometeu. Dessa forma, fica mais fácil manter a confiança dos empregados. Se, por alguma razão, você não entregar o que foi prometido, seja sincero e peça desculpas.

### 20. Viva como se esse fosse seu último dia

Mostre a todos como você gosta da vida e de quem o cerca. Ao viver como se todo dia fosse o último, você deixa de procrastinar e faz o melhor que pode. Essa forma de encarar a vida, segundo Lolly, pode virar um exemplo para quem trabalha com você.

Fonte: <http://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/06/20-maneiras-de-cativar-sua-equipe-e-ser-um-otimo-lider.html>

# → Crie Coragem!

## A desagradável tarefa de cobrar os inadimplentes



A Acil possui a Central de Recuperação de Crédito para ajudar você nessa tarefa. Entre em contato com a Tainá (19) 3573-7100

A inadimplência do consumidor brasileiro atingiu em maio a maior alta mensal do ano, um crescimento de 4,8% em relação a abril. No confronto com maio de 2014, o aumento foi de 14,9%. Também ficou em 14,9% a elevação dos atrasos de pagamento no acumulado dos cinco primeiros meses do ano sobre o mesmo período de 2014.

O crescimento da inadimplência é um tormento para as empresas que veem o dinheiro de suas vendas não chegar ao caixa e podem ter o equilíbrio das finanças comprometido. Para os donos de pequenos negócios a situação é até pior se comparados aos de maior porte, pois têm reduzida margem de manobra para lidar com calotes. Esses empresários muitas vezes nem sabem como cobrar de forma eficaz os atrasados. E cá entre nós, não é das tarefas mais agradáveis.

Mas não há o que inventar nessa hora. O Código de Defesa do Consumidor impõe limites para a maneira como isso pode ser feito como não expor o inadimplente à situação vexatória.

O primeiro passo para correr atrás do que é devido é agir no tempo certo. O contato com o cliente não deve demorar. É recomendado telefonar para ele entre três e dez dias após a data de vencimento. Estudo da Serasa mostra que a probabilidade de obter o pagamento nos primeiros 30 dias é de 60%. Com o passar do tempo essa porcentagem vai caindo.

Se depois de 30 dias não houver resultado, a próxima medida é enviar carta de cobrança ou notificação pelo correio, com aviso de recebimento, para assegurar que o devedor seja alertado. Nessa comunicação devem estar o valor da dívida e o novo prazo para quitação e informação que, em caso de não cumprimento da obrigação, órgãos de proteção ao crédito serão acionados.

Se tampouco isso funcionar, a empresa pode entrar com ação judicial.

Períodos de crise econômica como o atual produzem efeitos negativos em série, com crescimento do desemprego, redução da renda da população e consequente aumento da inadimplência.

O importante é conseguir receber e, se não for o caso de um devedor contumaz (a falta de pagamento pode ser um problema pontual), manter o cliente para que volte a consumir seu produto. Em caso de dúvida, procure o Sebrae-SP.

Bruno Caetano, diretor superintendente do Sebrae-SP.

E-mail: [bcaetano@sebraesp.com.br](mailto:bcaetano@sebraesp.com.br)

Twitter - @bcaetano

[www.facebook.com/bcaetano1](http://www.facebook.com/bcaetano1)



# → Crie Conhecimento!

## Conheça a ENEL - Escola de Negócios e Empreendedorismo de Leme

A partir do mês de agosto deste ano, a ENEL - Escola de Negócios e Empreendedorismo de Leme começa suas atividades. Sua criação começou a ser projetada desde o início de 2014, em consonância com uma das prioridades da Acil e dos parceiros envolvidos diretamente, que é a de promover oportunidade maior de conhecimento de qualidade aos Empresários Associados e Comunidade, fortalecendo o crescimento profissional e pessoal.

Com isso a ACIL, buscou parcerias fundamentais para construir e apresentar uma grade de cursos de especialização focados nas necessidades do empresariado. Os parceiros (em ordem alfabética) são: ACIL; FHO UNIARARAS; GUARDA MIRIM DE LEME; SICOOB CREDIACIL e SINDICATO RURAL DE LEME.

Cada um dos parceiros contribuirá com a presença de 02 representantes cada no Comitê de Coordenação da ENEL, um titular e um suplente. A ENEL tem como foco a qualificação pessoal e profissional, através da realização de cursos, treinamentos e palestras que contribuam neste sentido.

Outra ferramenta que a ACIL disponibilizará para contribuir e incentivar com o foco da ENEL será Banco de Currículos já existente no site da Entidade, e que já está sendo melhorado gradualmente de maneira a construir a "ponte" entre a pessoa com o mercado de trabalho e vice-versa.

As bases da ENEL, fundamentadas nas qualidades e caracte-

rísticas de todos os 05 parceiros atuais que a constituem são:

### Missão:

Disponibilizar mão de obra qualificada às organizações empresariais de Leme, em parceria com empresas, associações de classe, sindicatos e instituições de ensino, com processos voltados à educação continuada de qualidade para os empresários, para os colaboradores e para os empreendedores;

### Visão:

Ser referência como uma escola que contribui com a prática do associativismo e cooperativismo no mercado empresarial, capaz de organizar ações, qualificar e orientar pessoas, e suprir as demandas de mão de obra, em relação às necessidades identificadas pela classe empresarial;

### Valores:

- Formação de visão empreendedora;
- Capacitação técnica continuada e com qualidade;
- Orientação comportamental;
- Extensão curricular;
- Integridade de comportamento;

O primeiro curso "Gestão Empresarial e seus Desafios" será ministrado em Agosto, mais informações na agenda de eventos (página 09)



Participe da programação de eventos da Acil e da ENEL, se aprimorar profissionalmente é fundamental.

# PAPAI É MUITO MIL!

Conheça e participe da campanha de incentivo ao comércio: "O Comércio aqui é mil"

Para fortalecer o vínculo entre comerciantes e consumidores, a Acil criou a campanha "O Comércio aqui é mil", que além de abranger as datas comemorativas (mães, namorados, pais, crianças e natal), também propõe ações promocionais para outros meses do ano, reforçando aos clientes o quanto é bom e vantajoso comprar no estabelecimento participante. (Veja as artes ao lado e abaixo)

Mais praticidade para você e seus clientes:

Os cupons são eletrônicos. Os clientes receberão uma surpresinha (cupom selado), que terão em sua parte interna um número para ser cadastrado no site: [www.ocomercioaquiemil.com.br](http://www.ocomercioaquiemil.com.br) e podem também conter prêmios instantâneos.

As surpresinhas serão distribuídas ao longo da campanha e terão validade para os dois sorteios. Serão distribuídos R\$ 50.000,00 em Prêmios Instantâneos e realizados 02 sorteios.

Ainda não está participando? Sua empresa pode participar das campanhas do 2º semestre. Consulte valores e pacotes especiais. Contatos: Beto – [vendas@acileme.com.br](mailto: vendas@acileme.com.br) e Daiane – [comercial@acileme.com.br](mailto: comercial@acileme.com.br) / (19) 3573 -7100



## O 1º Sorteio está chegando!

Será no dia 15 de agosto na Praça Rui Barbosa às 09h30, com uma premiação super especial:

- 1º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00
- 2º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00
- 3º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00
- 4º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00
- 5º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00
- 6º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00
- 7º Prêmio – 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00



Apoio



# BOMBEIROS EMERGÊNCIA - ACIONANDO O 193

## Todos conhecem o telefone de emergência do Corpo de Bombeiros?

Em média, apenas 30% da população conhece ou lembra do 193.

Muitas vezes, por nervosismo, as pessoas tendem a esquecer e ligam 190, 192, 156...

Com isso perdemos preciosos minutos, que acabam por retardar a chegada das viaturas do Corpo de Bombeiros.

Sendo assim, mesmo que a situação seja difícil, para ajudar alguém ou mesmo solicitar socorro:

- Mantenha a calma;
- Não se apavore. Seja claro e responda as perguntas do atendente do 193.

## E quando devo ligar para a ambulância: 156 ou SAMU-192?

Quando necessitar de atendimento para as emergências que envolvam:

- Emergências clínicas (exemplo: infarto);
- Mal súbito (exemplo: diabetes descompensada).

Durante o atendimento é realizada uma breve triagem para que as informações passadas pelo solicitante sejam direcionadas de maneira adequada às equipes de socorro. Essas informações compreendem:

- Natureza da ocorrência;
- Presença ou não de vítimas;
- Situação do local;
- Presença de outros riscos;
- Endereço e ponto de referência.

Desse momento em diante, inicia-se a atuação dos Bombeiros. Antes mesmo do envio das viaturas, o atendente do 193 já faz as primeiras orientações sobre os procedimentos referentes ao fato.

## Quando devo ligar para o Corpo de Bombeiros?

Nas emergências que envolvam:

- Pessoas inconscientes;
- Incêndios;
- Produtos Perigosos;

- Acidentes (automobilístico, ferroviário e aeroviário);
- Pessoas engasgadas;
- Enchentes;
- Deslizamentos e Desabamentos;
- Soterramentos;
- Captura de animais agressivos;
- Suicidas.



## Atenção: Trote não é brincadeira, é crime!

Mesmo com toda a importância, dimensão e complexidade dos trabalhos executados pelo Corpo de Bombeiros, um dos nossos grandes problemas ainda é o número de trotes recebidos.

O desgaste dos atendentes do 193, somado ao tempo perdido com trotes é inestimável e incalculável. Aproximadamente, 70% das chamadas são trotes, sendo que essas chamadas aumentam consideravelmente no período de férias escolares.

Lei nº 2848 de 1940 – Art 266

**Trote:** Interromper, impedir, dificultar ou perturbar o serviço telefônico de emergência. **Pena:** Detenção de um a três anos e multa

Fonte: Corpo de Bombeiros de São Paulo



# Grupo Espírita Fraternidade de Leme

## Albergue Noturno

O Grupo Espírita Fraternidade de Leme – Albergue Noturno, foi fundado em 02 de abril de 1953, por Bruno Lazarine e um grupo de amigos com o mesmo ideal, unir estudos filosóficos com ação social.

Sem fins lucrativos, há 62 anos o grupo promove suas ações de auxílio moral e material às famílias de nossa cidade, acolhimento a moradores de rua junto ao Albergue Noturno, Escola de Dança (Grupo Cisne Carijó, balé, jazz e sapateado), palestras educativas, reuniões festivas para integração social, bazar de roupas (recebidas através de doações), além das atividades de estudo de espiritismo, obras básicas e Allan Kardec.

"Durante o ano passado nós atendemos aproximadamente 3.950 pessoas de ambos os sexos, inclusive crianças acompanhadas de suas famílias. Proporcionamos banho, troca de roupa, jantar, cama limpa e café da manhã a todas elas, inclusive em alguns casos, fornecemos calçados e roupas. Dentro



do possível, o grupo também procurou socorrer famílias desabrigadas por temporal e desajuste familiar, proporcionando acomodação e acolhimento", diz Carlos Leme Penteado – Presidente do Grupo Espírita Fraternidade.

A diretoria do grupo, juntamente com o quadro social e apoio de pessoas solidárias, promove campanhas para fazer frente às despesas junto ao Albergue Noturno de Leme. Um bazar, com preços simbólicos, é mantido permanentemente na Pra-

ça Allan Kardec. Algumas ações são feitas através de campanhas beneficentes junto à comunidade, e outras junto a diversas Entidades, como por exemplo, COMAS e Federação de Filantropia de Leme.

Todas as despesas do Albergue (materiais de consumo, higiene, limpeza, alimentos, serviços de terceiro e recursos humanos) são pagas através da verba conseguida por meio destes esforços e complementadas com verbas dos subsídios recebidos do Município.

Quem puder colaborar pode ajudar com doações, que também ajudam na continuidade das atividades realizadas pelo grupo. "O Grupo Espírita Fraternidade de Leme continua sempre se aprimorando no propósito de atender, da melhor maneira possível, todos os irmãos que nos procurarem", finaliza.



Fotos do Arquivo do Grupo Espírita Fraternidade de Leme – Albergue Noturno



### Atual Diretoria:

Presidente: Carlos Leme Penteado Neto  
 Vice-Presidente: Maria Ap. Roversi Leme da Silva  
 Primeira Secretária – Maria Luiza Andrade Gatto  
 Segunda Secretária – Francine Boldt  
 Primeira Tesoureira – Cacilda R. de Andrade L. Penteado  
 Segundo Tesoureiro – Devanil de Souza Gouveia

### Conselho Fiscal:

Presidente: Sebastião Aparecido Luciano  
 Membros: Francisco dos Santos  
 Elza Manarin Ferreira  
 Iraci Maria Lorencetti  
 Eliane Gonçalves Granzotti  
 Mabel A. Andrade Beltran  
 Juliana Cristina Terossi  
 Maria Gorete da S. F. Teixeira



A Acil conta com inúmeras vantagens e tem a meta de sempre acrescentar mais benefícios em seu portfólio, fique atento às novidades, pois estaremos sempre atualizando nosso leque de serviços. Ao associar-se à Acil, você se torna participante do nosso Clube de Vantagens! Aproveite!

- CONVÊNIOS MÉDICOS / SAÚDE
- INSTITUIÇÃO FINANCEIRA
- SERVIÇOS EXCLUSIVOS
- SERVIÇOS DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO
- PARCERIAS

## Convênios com as Faculdades

Associados, Colaboradores e familiares da Acil tem descontos especiais nas faculdades abaixo:



Anhanguera Educacional – Unidade Leme  
(19) 3573-8600



UNAR  
(19) 3321-8000



Fatece – Pirassununga  
(19) 3561-1543 / 3561-8486



Uniararas  
(19) 3543-1400

Para mais informações entre em contato com a faculdade desejada



Confira todas as vantagens em  
nosso site:  
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

### NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Munrá Semijoias.....	(19) 3554-4911	Fundição Santa Luzia .....	(19) 3554-3943
E.S.C. Construções .....	(19) 3571-6749	Van-Vip Leme .....	(19) 3572-1792
ED Carlos Molinaro MEI .....	(19) 3571-9667	Lanchonetona do Birão .....	(19) 3567-1653
Pimentha Rosa Confecções .....	(19) 99188-1085	Auto Escola Nova .....	(19) 3053-2309
Super Serv .....	(19) 3573-4042	M.P. Serviços Ambientais .....	(19) 3571-4180
WD Serviços Automotivos .....	(19) 3571-5956	José Edivaldo Roel Filho .....	(19) 3554-5656
Esquina da Sorte .....	(19) 3571-0563	Lu Hortaliças .....	(19) 3554-2955
LS Treinamentos .....	(19) 3573-5201	Passarela da Moda .....	(19) 3554-1584
Centro Fauna.....	(19) 3571-3439	Márcio Marketing e Comunicação .....	(19) 3555-4533
Schiavinato & Hildebrand Fisioterapia (19) 3571-1381		Mídia Pane Leme .....	(19) 3572-1044
Dreams Modas .....	(19) 3554-7055	Depósito de Sucatas São José .....	(19) 3571-2837
Casa & Comida.....	(19) 3554-7696	Cesinha Auto Peças .....	(19) 3554-4865
Zaghetto Móveis de Escritório .....	(19) 3572-1306	Ana Flor .....	(19) 3567-1665
Passarela Calçados e Acessórios .....	(19) 3053-1332	Comercial Plínio Leme .....	(19) 3573-6106
Alternativa Pinturas .....	(19) 3554-4362	Xeque Mate Educação e Profissão .....	(19) 3555-4553
Bicicletaria Bonsucesso .....	(19) 99155-8456	Fenix Churrasqueira .....	(19) 99850-9787
André Ricardo Carretin .....	(19) 3571-9812	Canecão Primavera .....	(19) 99285-7363
Distribuidora 19 .....	(19) 3571-4697	Casa de Carnes Bithencourt .....	(19) 3554-3830

# Mais facilidade e praticidade!

Você pode fazer suas consultas SCPC via smartphone ou tablet. Informação na palma da mão.

Sempre em busca de oferecer as melhores tecnologias, a Sophus, parceira da Acil a mais de 10 anos, desenvolveu um aplicativo para que seus usuários tenham acesso às consultas de análise de crédito com mais praticidade, na palma da mão.



Com uma interface bem amigável, além de acesso via dispositivos móveis, o aplicativo abrange consultas físicas, jurídicas, cheques e veículos. Contando também com serviços de ajuda ao usuário, como o Help Consultas e emissão de número de resposta.

O Acil Mobile, Sophus APP, estará disponível aos Associados da Acil, para plataformas Android, iOS e Windows Phone.

Mais informações (19) 3573-7102.

## Cuidados com a Senha e Informações do SCPC

- Guarde seu código e senha em local seguro;
- Habitue-se a trocar sua senha periodicamente;
- Troque de senha sempre que ocorrer mudança de funcionários;
- Selecione os funcionários que realizarão consultas e somente estes devem ter acesso ao código e senha da sua empresa.

Não realize suas consultas em locais em que terceiros escutem (quando consultas por telefone) ou visualizem a digitação (quando via internet). Tenha um espaço próprio para consultas que não permita acesso ou a proximidade de terceiros.

A responsabilidade pela utilização e sigilo do código e senha de consultas ao SCPC é da empresa associada e as consultas realizadas com esses dados não podem ser canceladas, gerando a obrigação do pagamento das consultas no boleto mensal à Acil. **Mais informações (19) 3573-7102**

## Fique informado e participe de nossa Agenda de Eventos

*Se inscreva em nosso mailing, acesse periodicamente o nosso site e nos siga nas mídias sociais.*

Em nosso site você encontrará comunicados, agenda de eventos, dicas empresariais, informações sobre o clube de vantagens, notícias da Associação, fotos e matérias de todos eventos realizados, e tudo isso, sempre atualizado.

Para se manter atualizado, cadastre o seu email em nosso sistema para receber nossas notícias, você pode solicitar via site ou enviar um email para eventos@acileme.com.br pedindo a inclusão.

Outra alternativa é curtir a nossa página no facebook ou nos seguir no

twitter, que também contam com informações rápidas, avisos importantes e orientações empresariais, além de remeterem e reforçarem o conteúdo de nosso site.

Aproveite a praticidade da internet e fique sempre por dentro dos eventos da Acil!

Confira nossos canais:

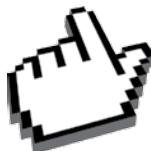
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

facebook: [acildeleme](#)

twitter: [acileme](#)

youtube: [acildeleme](#)

linkedIN - [ACIL - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme](#)



## Horário do Comércio

### Agosto / 2015

07/08 (sexta-feira) - 09h às 22h

08/08 (sábado) - das 09h às 18h

### Setembro / 2015

05/09 (sábado) - das 09h às 18h

### Outubro / 2015

09/10 (sexta-feira) - 09h às 22h

10/10 (sábado) - das 09h às 18h

### Novembro / 2015

07/11 (sábado) - das 09h às 18h

20/11 (sexta-feira) - 09h às 13h.

Devendo as empresas que optarem a funcionar nesta data, observarem as regras e condições dispostas na convenção coletiva. Encaminhar requerimento ao sindicato profissional com antecedência mínima de 20 dias do feriado.

27/11 (sexta-feira) - 09h às 22h

28/11 (sábado) - das 09h às 18h

### Dezembro / 2015

Do dia 04/12 até o dia 23/12 o horário especial de trabalho e funcionamento do comércio de segunda a sexta feira, será das 09h às 22h No primeiro, segundo e terceiro sábados de dezembro/2015 (dias 05/12; 12/12 e 19/12) o horário será das 09h às 18h

No primeiro e terceiro domingo de dezembro de 2015

(dias 06/12 e 20/12) o horário especial de trabalho e funcionamento será das 09h às 15h

24/12 (quinta-feira) - 09h às 17h

26/12 (sábado) - 10h às 14h

31/12 (quinta-feira) - 08h às 12h

### Janeiro / 2016

02/01 (Sábado) - das 10h às 14h

09/01 (Sábado) - das 09h às 18h

### Fevereiro / 2016

06/02 (Sábado) - das 09h às 18h

08/02 (Segunda-feira) - das 09h às 18h

09/02 (Terça-feira - Carnaval) - Fechado

10/02 (Quarta-feira de Cinzas) - das 12h às 18h

### Março / 2016

05/03 (Sábado) - das 09h às 18h

• Nos demais sábados o horário será das 09h às 14h

NOTA: EM CASO DE DÚVIDAS, CONSULTE OS SINDICATOS:

Sindicato dos Empregados no Comércio de Limeira:

19-3571-5842 ou 19-3451-1271

Sindicato do Comércio Varejista de

Pirassununga: 19-3561-2342

Acesse a Convenção Coletiva completa aqui: [http://atualiza.acileme.com.br/ADMArquivo/arquivos/arquivo/Horario2015\\_2016.pdf](http://atualiza.acileme.com.br/ADMArquivo/arquivos/arquivo/Horario2015_2016.pdf)

# SICOOB CREDIACIL faz entrega de doações para entidades associadas



**Quando o crescimento traz junto consigo a satisfação em multiplicar ações do bem, sabemos que estamos construindo um futuro melhor para a sociedade**

Foi com imensa alegria que o Sicoob Crediacil efetuou a entrega da doação anual no valor de R\$ 14.000,00. As entidades contempladas foram: Abrigo São Vicente, APAE, Casa do Menor e Avivil.

Os cheques doados não contêm apenas valores monetários, neles estão presentes à confiança que cada associado investiu na cooperativa. Essas doações são parte de um trabalho onde o ASSOCIADO e COMUNIDADE LOCAL estão sempre em primeiro lugar.

**O Sicoob Crediacil é assim: associado ao que existe de melhor, associada à você!**